Het Business Model Canvas

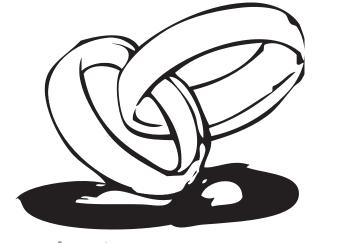
Business model canvas voor:

Business model canvas door:

Datum:

Versie nummer:

## Strategische partners



Welke externe strategische partners zijn nodig om het product succesvol te kunnen creëren, verkopen, leveren? Wat is hun rol en toegevoegde waarde in het hele proces?

Redenen voor partnerships: Mogelijk maken van de propositie Verkleinen van het risico Toegang krijgen tot bepaalde resources en diensten

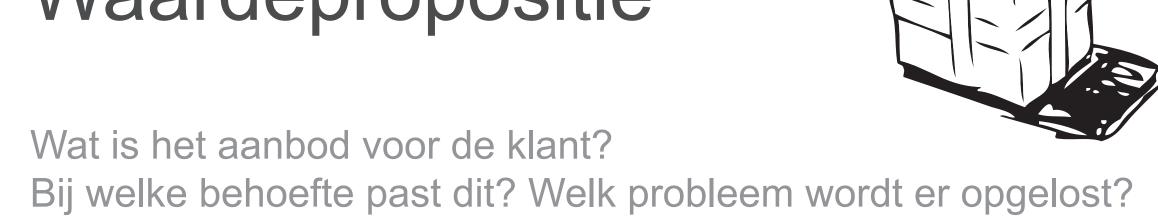
#### Kernactiviteiten



Wat zijn de noodzakelijke activiteiten om het product succesvol te kunnen creëren, verkopen en leveren? Kijk ook naar Kanalen, Klantrelaties en Inkomstenbronnen.

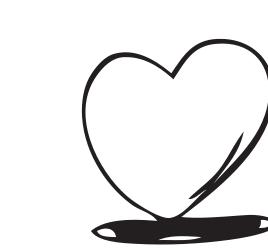
Verschillende typen: Productie en levering Problemen oplossen Platform en netwerk onderhouden

# Waardepropositie



Welke pakketten bieden we aan? Is er een aangepast aanbod voor bepaalde klantsegmenten?

### Klantrelaties



Hoe worden relaties met klanten gelegd en onderhouden? Wat is de toegevoegde waarde van de verschillende typen relaties?

Persoonlijke aandacht Zelfbediening
Geautomatiseerde dienstverlening Co-creatie

## Klantsegmenten

Voor wie wordt er waarde gecreëerd? Wie zijn de belangrijkste klanten? Wat zijn hun specifieke kenmerken en behoeftes?

Pas je benadering aan op: Massamarkt Nichemarkt Klantsegmenten

#### Mensen en middelen

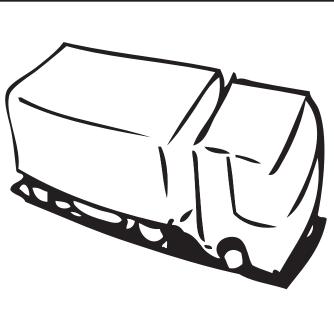
Welke mensen en middelen zijn intern nodig om het product succesvol te kunnen creëren, verkopen en leveren? Kijk ook naar Kanalen, Klantrelaties en Inkomstenbronnen.

Financiële middelen Personeel (human resources) Intellectueel eigendom (bijv. data, patenten, andere eigendomsrechten)

#### Kanalen

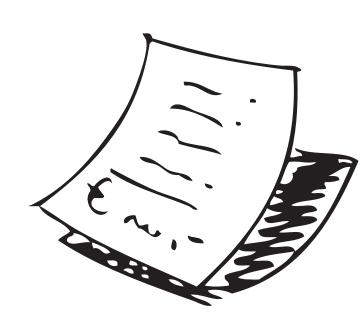
Hoe kunnen de klanten worden bereikt? Welke kanalen werken het beste? Hoe kunnen we kanalen integreren?

Per fase zijn er verschillende kanalen:



## Kostenstructuur

Wat zijn de kosten van de ontwikkeling? Wat zijn de belangrijkste vaste en variabele kosten na introductie? Welke kosten brengen de Kernactiviteiten en de Key resources met zich mee? Hoe ziet de kostenstructuur op langere termijn eruit?



#### Inkomstenstromen

Wat is het verdienmodel? Waar zijn klanten bereid voor te betalen? Hoe is de prijs opgebouwd? Wat zijn alternatieve manieren om inkomsten te krijgen? Op welk moment en op welke manier wordt de betaling verricht?







